



Министерство регионального развития
Республики Казахстан



Бизнес-план Открытие танцевальных студий и обучение танцам



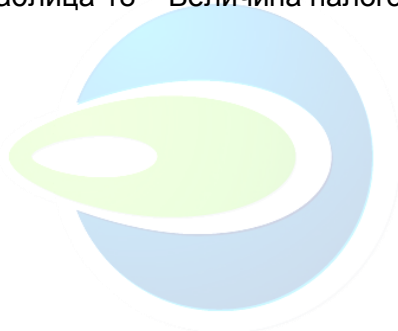
2013 год

Содержание

Список таблиц	3
Список рисунков	4
Резюме.....	5
Введение	7
1. Концепция проекта	8
2. Описание продукта (услуги)	9
3. Программа производств	12
4. Маркетинговый план	13
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	13
4.2 Основные и потенциальные конкуренты.....	14
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	15
4.4 Стратегия маркетинга	15
4.5 Анализ рисков.....	16
5. Техническое планирование.....	18
5.1 Технологический процесс	18
5.2 Здания и сооружения	18
5.3 Оборудование и инвентарь.....	19
5.4 Коммуникационная инфраструктура	19
6. Организация, управление и персонал.....	20
7. Реализация проекта.....	21
7.1 План реализации.....	21
7.2 Затраты на реализацию проекта	21
8. Эксплуатационные расходы	22
9. Общие и административные расходы.....	23
10. Потребность в капитале и финансирование	24
11. Эффективность проекта	25
11.1 Проекция Cash-flow	25
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	25
11.3 Проекция баланса.....	25
11.4 Финансовые индикаторы.....	25
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	27
12.1 Социально-экономическое значение проекта	27
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	27
Приложения	28

Список таблиц

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам проекта.....	12
Таблица 2 – Цены на услуги.....	12
Таблица 3 – Объем услуг в области творчества, искусства и развлечений в г. Астане, млн. тенге	13
Таблица 4 – Студии танцев г. Астаны.....	14
Таблица 5 - Сильные и слабые стороны проекта	16
Таблица 6 – Инвестиционные затраты в 2013 г.	19
Таблица 7 – Календарный план реализации проекта.....	21
Таблица 8 – Переменные расходы в месяц, тыс. тг., без НДС	22
Таблица 9 – Общие и административные расходы предприятия в месяц	23
Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.	23
Таблица 11 – Инвестиции проекта, тыс. тг	24
Таблица 12 – Программа финансирования, тыс. тг.	24
Таблица 13 – Условия кредитования.....	24
Таблица 14 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге	24
Таблица 15 - Показатели рентабельности, %	25
Таблица 16 – Финансовые показатели проекта	26
Таблица 17 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.	26
Таблица 18 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (8 лет).....	26



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 - Динамика численности населения г. Астаны, на начало года, тыс. чел.....	13
Рисунок 2 – Организационная структура	20



Резюме

Концепция проекта предусматривает открытие танцевальных студий и обучение танцам в г. Астана.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации деятельности по обучению танцам;
2. Удовлетворение населения в качественных услугах по обучению танцам.

Виды деятельности предприятия:

- Групповые занятия;
- Индивидуальные занятия;
- Wedding program, постановка корпоративных номеров;
- Сдача танцевальных залов в аренду;
- Услуги питания (буфет).

Целью деятельности предприятия будет являться оказание качественных и профессиональных услуг в сфере культуры и спорта, в частности, танцевальных услуг.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться жители столицы, начиная от самых маленьких детей и заканчивая людьми преклонного возраста.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Необходимые средства	Сумма, тыс. тг.	Доля
Инвестиции в основной капитал	8 641	89%
Оборотный капитал	1 114	11%
Всего	9 755	100%

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств, так и за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тыс. тг.	Сумма, тыс. тг.	Доля
Собственные средства	2 398	25%
Заемные средства	7 356	75%
Всего	9 755	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	7,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Тип погашения	аннуитет

Показатели эффективности деятельности предприятия.

Финансовые показатели	Ед. изм.	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Выручка от реализации	тыс. тг.	2 112	17 280	19 584	21 888	23 040	24 192	25 344	26 496	27 648
Валовая прибыль	тыс. тг.	1 468	11 889	16 364	18 283	19 224	20 201	21 179	22 120	23 098
Чистая прибыль	тыс. тг.	156	-1 957	1 358	2 450	2 684	2 968	3 223	3 416	3 545
Рентабельность продаж	%	70%	69%	84%	84%	83%	84%	84%	83%	84%
Чистая рентабельность	%	7%	-11%	7%	11%	12%	12%	13%	13%	13%
Чистый денежный поток к распределению	тыс. тг.	421	-54	1 175	2 190	2 340	2 535	2 695	3 137	4 437

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% составил 8 744 тыс. тг.

Показатели эффективности проекта (8 год)	2021 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	27,3%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. тг.	8 744
Индекс окупаемости (PI)	2,0
Окупаемость проекта (простая), лет	3,8
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	4,4

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- оказанию качественных услуг в области культуры;
- увеличению валового регионального продукта г. Астаны;
- поступлению в бюджет г. Астаны налогов и других социальных отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- создание новых 7 - 9 рабочих мест;
- приобщение детей к танцевальному спорту;
- вклад в оздоровление населения, поддержания в хорошей физической форме;
- удовлетворение спроса населения в качественных и профессиональных услугах в сфере культуры и спорта.

Введение

Говорить о танцах как о перспективном бизнесе в Казахстане начали несколько лет назад, когда повсеместно стали открываться школы сальсы и аргентинского танго. Развитие рынка танцевальных услуг протекало всплесками. Каждый год открывались три-четыре новые школы, но и закрывалось не меньше. Рынок постоянно обновлялся.

В г. Алматы и г. Астане количество студий, школ и клубов, куда можно пойти учиться танцевать, перевалило за сотню. Стоит лишь взглянуть на обширные списки ссылок в популярных интернет-форумах, посвященных танцам. Причем немало таких студий, которые дополнительно предлагают услуги по йоге, фитнесу и пилатесу.

Согласно общим потребительским запросам, на танцевальном рынке можно выделить три основных сегмента: танцы как профессиональный спорт для участия в конкурсах, как хобби для отдыха и общения, а также как фитнес — для поддержания хорошей формы и сжигания лишних калорий.

Открываемая студия танцев относится ко второму сегменту – хобби для отдыха и общения.



1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие танцевальных студий и обучение танцам в г. Астана.

Целью деятельности предприятия будет улучшение благосостояния участника через оказание качественных и профессиональных услуг в сфере культуры, в частности, танцевальных услуг.

Предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса.

В рамках реализации проекта планируется аренда помещения площадью 300 м², в котором будет произведен ремонт.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться жители столицы, начиная от самых маленьких детей и заканчивая людьми преклонного возраста.

Планируется обучение нескольким направлениям танцев:

- Европейская программа (бальные танцы, вальс, венский вальс, танго, фокстрот, квикстеп);
- Латиноамериканская программа (самба, Гага, пасодобль, румба, джайв, ча-ча-ча);
- Социальные танцы;
- Карибская программа (сальса, бачата, меренге, ламбада);
- Аргентинское танго.

В услуги будет входить постановка свадебных танцев.

Возможна постановка корпоративных номеров по любому их выбранных направлений.

Также предусмотрено индивидуальное обучение.

Данный бизнес - план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес - идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение исходных параметров.

Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемых услуг, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

2. Описание продукта (услуги)

Танец - вид искусства, в котором художественные образы создаются средствами пластических движений и ритмически четкой и непрерывной смены выразительных положений человеческого тела. Танец неразрывно связан с музыкой, эмоционально-образное содержание которой находит свое воплощение в его хореографической



композиции, движениях, фигурах.

1. Европейская программа

Бальные танцы - группа парных танцев, имеющая народные истоки и исполняемая на вечерах, балах, соревнованиях, которые проводятся в помещениях застеленных, как правило, паркетом, в специальной танцевальной обуви. Из огромного разнообразия как элитных (историко-бытовых), так и народных танцев в группу бальных попали танцы,

характеризующиеся 2 признаками: все бальные танцы являются парными; пару составляют мужчина и женщина, танцующие с соблюдением физического контакта.

Вальс — общее название бальных и народных танцев музыкального размера 3/4, исполняется преимущественно в закрытой позиции. Наиболее распространена фигура в вальсе — полный оборот в два такта с тремя шагами в каждом.

Венский вальс — бальный танец европейской программы. Аналогичен медленному вальсу, отличается количеством тактов в минуту, то есть темпом исполнения.

Танго — аргентинский народный танец; парный танец свободной композиции, отличающийся энергичным и четким ритмом. Изначально получил развитие и распространение в Аргентине, затем стал популярен во всем мире.

Фокстрот — развившийся в 1912 г в США из не столь темпераментного ванстепа новый групповой танец, сперва в медленном 4/4-тактном темпе.

Квикстеп — быстрый фокстрот. Если термин «фокстрот» по одной из версий образный и в буквальном переводе означает «шаг лисицы», то термин «квикстеп» более точный, то есть «быстрый шаг». Действительно, речь идёт о танце, который в соответствии с его живым ритмом требует от исполнителя лёгкости, подвижности. Богатый вариациями, квикстеп принято считать «малой грамматикой» стандартных танцев.

2. Латиноамериканская программа

Самба — бразильский танец, один из пяти танцев латиноамериканской программы бальных танцев. Возник в результате слияния африканских танцев, которые пришли в Бразилию с рабами из Конго и Анголы, с испанскими и португальскими танцами, привезенными из Европы завоевателями Южной Америки.

Gaga - революционная техника современного танца, созданная всемирно известным израильским хореографом, возглавляющим Batsheva Dance Company, Охадом Нахариним.

Пасодобль — испанский танец, имитирующий корриду. Первое название танца — «один испанский шаг» («Spanish One Step»), поскольку шаги делаются на каждый счёт. Пасодобль был одним из многих испанских народных танцев, связанных с различными аспектами испанской жизни. Частично пасодобль основан на бое быков. Партнер изображает тореро, а партнерша — его плащ или мулету (кусочек ярко-красной ткани в руках матадора), иногда — второго тореро, и совсем редко — быка, как правило, поверженного финальным ударом. Характер музыки соответствует процессии перед корридой (el paseillo), которая обычно проходит под аккомпанемент пасодобля.

Румба — семейство ударных ритмов, песен, и танцев, которое родилось на Кубе как комбинация музыкальных традиций африканцев-рабов и испанских колонизаторов. Имя происходит от испанского слова gimbo, что означает "праздник" или "веселье".

Следует различать бальную, кубинскую, африканскую и цыганскую румбу. Хотя эти танцы и имеют общие корни, на настоящий момент они являются совершенно разными как по характеру движений, так и по музыке.

Джайв — танец афроамериканского происхождения, появившийся в США в начале 1940-х. Джайв является разновидностью свинга с быстрыми и свободными движениями.

Ча-ча-ча — музыкальный стиль и танец Кубы, получивший также широкое распространение в латиноамериканских странах Карибского бассейна, а также в тех из латиноамериканских общин США, где преобладают выходцы из этих стран.

3. Социальные танцы — категория танцевальных стилей разных народов мира, которыми занимаются преимущественно не для соревнований, а в качестве досуга и обмена положительными эмоциями между партнёрами. Большинство социальных танцев являются парными танцами. Часто при исполнении парных социальных танцев практикуется обмен партнёрами.

4. Карибская программа

Сальса — музыкальный жанр, популярный в основном в Латинской Америке и среди выходцев из нее. Сальса включает много стилей и вариаций; в широком смысле термин можно использовать для практически любой музыки кубинского происхождения (к примеру, ча-ча-ча, болеро, мамбо).

Бачата — музыкальный стиль и танец Доминиканской Республики, получивший также широкое распространение в латиноамериканских странах Карибского бассейна, а также в тех из латиноамериканских общин США, где преобладают выходцы из этих стран. Музыкальный размер — 4/4. Музыка, как правило, характеризуется умеренным темпом; тексты песен повествуют о страданиях неразделённой любви и жизненных невзгодах.

Меренге — энергичный парный танец, движения которого носят легкий эротический характер; в этом танце очень важен элемент флирта и импровизации. Меренге нередко танцуется соло, как шоу-вариант.

Ламбада — музыкальный стиль и танец, возникший на севере Бразилии, в штате Пара. В основе танцевального стиля ламбада лежат движения танца каримбо индейцев Амазонии. Также в числе предков ламбады можно назвать такие танцы, как матчиш и форро. Местом рождения ламбады называют бразильский город Порту-Сегуру.

5. Аргентинское танго

Аргентинское танго объединяет в себе множество разнообразных стилей, которые развивались в различных регионах и эпохах Аргентины и Уругвая.

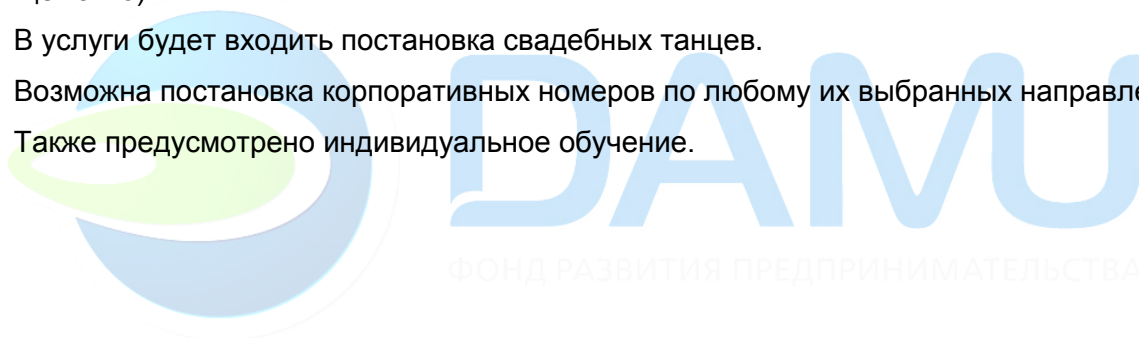
К различным стилям Аргентинского танго относятся:

- Канженге;
- Лисо;
- Танго Electronico;
- Альтернативное танго (музыка других стилей преобразованная для использования в танце танго).

В услуги будет входить постановка свадебных танцев.

Возможна постановка корпоративных номеров по любому их выбранных направлений.

Также предусмотрено индивидуальное обучение.



3. Программа производств

В студии танцев планируется организация:

- групповых и индивидуальных занятий по обучению танцам;
- постановки корпоративных номеров;
- аренды танцевальных залов;
- буфета.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам проекта

Производственная программа (среднемесячная)	Ед. изм.	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Мощность	%	55%	75%	85%	95%	100%	105%	110%	115%	120%
Групповые занятия	чел.	33	45	51	57	60	63	66	69	72
	групп	5	6	7	8	9	9	9	10	10
Индивидуальные занятия	час	33	45	51	57	60	63	66	69	72
Wedding program, постановка корпоративных номеров	пакет	3	5	5	6	6	6	7	7	7
Аренда танцевальных залов	час	50	68	77	86	90	95	99	104	108
Буфет	чел.	198	270	306	342	360	378	396	414	432

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен услуг предприятия.

Нагрузка на одного преподавателя - 3 группы * 12 часов в месяц.

Прогноз продаж буфета рассчитывался исходя из предположения, что 25% обучающихся будут помещать буфет раз в неделю, 25% - 2 раза в неделю, 25% - 3 раза в неделю, 25% - не будут посещать

В следующей таблице представлены цены на услуги.

Таблица 2 – Цены на услуги

Показатели	Значение	Цена
Цена мес. абонемента на групповые занятия	тг./мес.	15 000
Цена индивидуального занятия	тг./занятие	5 000
Цена пакета Wedding program, постановка корпоративных номеров	тг./пакет	60 000
Аренда танцевальных залов	тг./час	3 000
Средний чек по буфету	тг.	250

Цены на услуги рассчитаны исходя из среднерыночных цен в г. Астана.

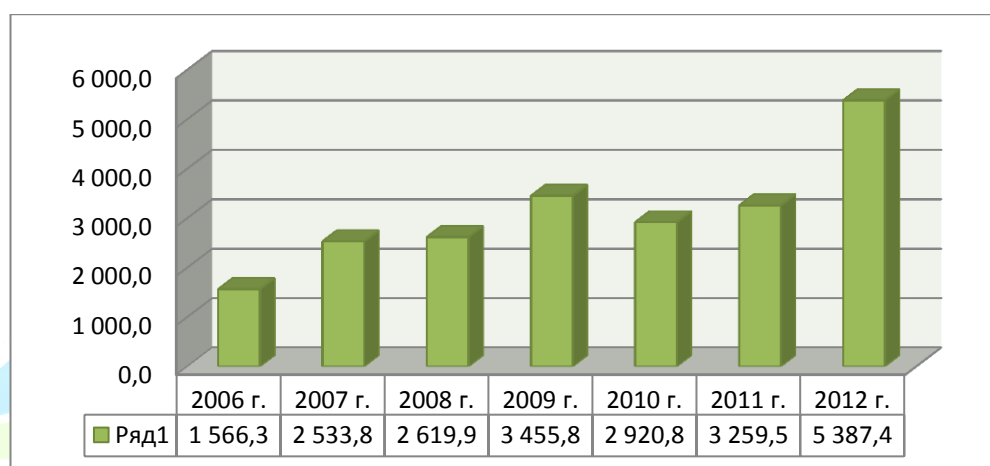
4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

По данным Департамента статистики г. Астаны, количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в области искусства, развлечения и отдыха, по состоянию на 1 июня 2013 года составило **589 человек**.

Динамику объема услуг в области творчества, искусства и развлечений в столице представим на нижеследующем рисунке.

Таблица 3 – Объем услуг в области творчества, искусства и развлечений в г. Астане, млн. тенге

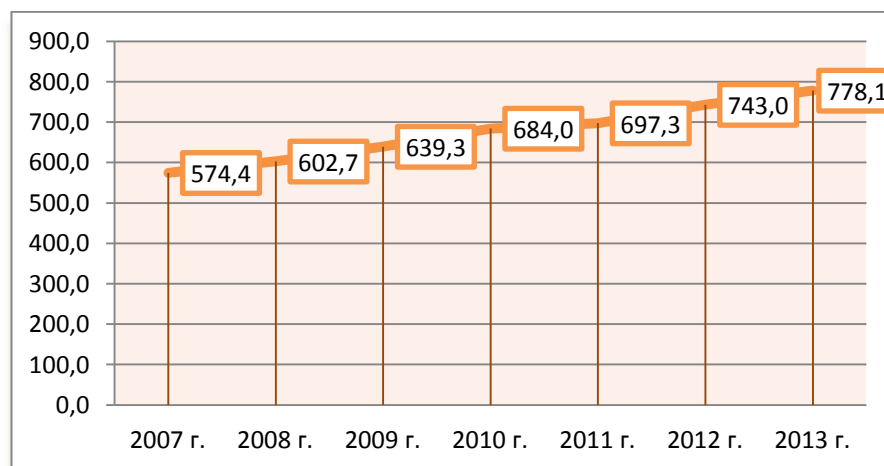


Источник: Департамент статистики г. Астаны

Как показывает рисунок, объем услуг в области творчества, искусства и развлечений в г. Астане имеет тенденцию к росту. Так, если в 2011 году объем услуг составил 3 259,5 млн. тенге, то в 2012 году их сумма увеличилась на 2 127,9 (или на 65%).

Основными потребителями танцевальных услуг предприятия будут жители столицы. В городе Астана наблюдается постоянное увеличение численности населения.

Рисунок 1 - Динамика численности населения г. Астаны, на начало года, тыс. чел.



Источник: Департамент статистики г. Астаны

Открытие танцевальных студий и обучение танцам

Численность населения города Астаны на 1 января 2013 года по текущему учету составила 778 тыс. человек.

По сравнению с началом 2012 года общая численность населения города Астаны увеличилась на 35,1 тыс. человек. Это – весомый аргумент в пользу успешности реализации проекта.

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

В качестве потенциальных конкурентов можно рассмотреть студии танца в г. Астане. Приведем таблицу основных студий танцев г. Астаны.

Таблица 4 – Студии танцев г. Астаны

Наименование студии	Местоположение	Описание и стоимость услуг
КОЙОТ PRODUCTION	г. Астана, ул. Кенесары, бизнес-центр 7-ой континент	Hip-hop (оплата 6 000 тг/мес.) 18.00-19.00 Детская группа 19.00-20.00 Подростковая группа 21.00-22.00 Взрослая группа Ladies Dance (Go-Go) (оплата 7 000 тг/мес.) 20.00-21.00
Latina party	г. Астана, ул. Кенесары, 93	Школа латиноамериканских танцев 1 месяц обучения — 8 000 тг; 2 месяца обучения — 9 600 тг; В дальнейшем оплата за 1 месяц 4 800 тг.
Oktava	г. Астана, ул. Кенесары 46,	Направления - Латина, Стрип-пласт, Восточные, Лезгинка, Народные, Бальные танцы для детей, Go-go dance, Хип-хоп. Абонемент стоит 6 000 тенге, 3 раза в неделю, 12 занятий в месяц.
Incar	г. Астана, просп. Сарыарка, 11	Направления - Бальные танцы, восточные танцы, детская гимнастика, балетная гимнастика. Абонемент – 7 000 тг/мес.
Школа танца и диджеинга «MY WAY»	г. Астана, ул. Омарова 10	Направления - Йога, пилатес, силовая аэробика, стретчинг, street dance, strip dance, бальные танцы, восточные танцы, джаз, клубные танцы, латиноамериканские танцы, фанк. Абонемент - от 12000 тг./месяц
Студия танца «АЛАТАУ»	г. Астана, ул. Тауелсиздик 1, Спорткомплекс "АЛАТАУ"	Направление – Восточные танцы. Абонемент - от 9000 тг./месяц
Tango Academy	Астана, ул. Омарова, 10	Направление - Школа аргентинского танго Кол-во занятий в месяц: 12 (3 раза в неделю) Абонемент – от 15 000 тг./месяц
АНГАЖЕ	г. Астана, ул. Иманова 19, Деловой Дом «Алма-Ата»	Направления - Восточные танцы, клубные танцы, детская хореография, автостоянка, зона отдыха, zumba. Абонемент – от 8 000 тг./месяц
Starlight	г. Астана, пр. Богенбай батыра, 23/1	Абонемент на 12 занятий – 8 000 тг. (Занятия проводятся 3 раза в неделю) Пробное занятие – 1 000 тг. Индивидуальные занятия с любым педагогом – 3 000 тг./час Парные занятия, постановка свадебного

		танца – 4 000 тг./час Сквозной абонемент (неограниченное количество посещений в месяц на любые направления) – 25 000 тг.
Студия танцев «VIP»	г. Астана, ул. Валиханова 24, ТЦ Тулпар	Направления - street dance, восточные танцы, клубные танцы, латиноамериканские танцы, zumba. Абонемент – от 8 000 тг./месяц
Tribal-студия «Dragonette»	г. Астана, ул. Кубрина 22/1, ЖК УСПЕХ	Трайбл-студия по преподаванию этого нового стиля. Абонемент – от 6 000 тг./месяц

Источник: сайты компаний

Преимуществом создаваемой студии танцев будет гибкая система скидок, а также профессионализм учителей танцев.

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

15 октября 2012 года в г. Астане прошла первая конференция Республиканского общественного объединения «Национальный Союз развития танцевального спорта» (далее РОО НСРТС). Образованию данного общественного объединения предшествовала огромная работа инициативной группы, в которую входили представители всех групп и направлений танцевального спорта Казахстана.

В результате проведенной работы единогласно пришли к выводу, что существующая система организации танцевального спорта имеет существенные недостатки и ограничения, не позволяющие развивать танцевальный спорт в полном объеме и сделать его действительно массовым видом спорта.

Национальный Союз развития танцевального спорта Казахстана открыт для сотрудничества, приветствует партнёрство и стремится повышать авторитет казахстанских спортсменов на международном уровне, одновременно развивая танцевальный спорт как один из массовых видов спорта.

4.4 Стратегия маркетинга

Организацию оказания услуг на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности услуг и работа над их совершенствованием;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг. Цель – доступность для любых слоев населения.

Сегментация маркетинга ориентирована на удовлетворение спроса клиентов с различными доходами (средними, высокими).

Открытие танцевальных студий и обучение танцам

SWOT – анализ по проекту

Таблица 5 - Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда	Возможности:	1.Рост дохода 2.Развитие, привлечение высококлассных специалистов 3.Увеличение клиентской базы 4.Создание бренда 5.Увеличение доли рынка 6.Скидки постоянным клиентам 7.Введение дополнительных танцевальных услуг 8.Формирование бренда и позитивного имиджа организации 9.Увеличение объемов продаж услуги 10.Установление гибкого уровня цен 11.Участие в городских, областных и международных конкурсах
	Угрозы:	1.Рост числа конкурентов 2.Потеря клиентов 3.Получение меньшей прогнозируемой доходности
Внутренняя среда	Преимущества:	1.Ценовая политика оказываемых услуг 2.Мотивация на результат 3.Высококвалифицированный персонал 4.Перспективы роста
	Недостатки:	1.Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость) 2.Низкий уровень продаж услуг на начальном этапе развития

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

4.5 Анализ рисков

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск невыполнения программы оказания услуг – в базовых допущениях необходимо заложить минимальное число групп и занимающихся, включить расходы на рекламу для продвижения услуг предприятия;
2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;

3. Риск отказа арендодателя продлевать аренду помещения - в случае проведения ремонта предусмотреть в договоре аренды длительный срок, в случае расторжения – возмещение понесенных затрат на ремонт;
4. Сложности в подборе кадров – в случае наличия соответствующей квалификации на первоначальном этапе вести тренировки самостоятельно, в последующем обратиться в рекрутинговые агентства для подбора кадров.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.



5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Занятия по обучению танцам проходят в несколько этапов:

1. Разминка. Представляет собой специальный комплекс движений на гибкость и равновесие, проработку необходимых в танцах групп мышц, комплексное выстраивание структуры тела;

2. Развитие чувства ритма и музыкальности. Ритм – основа не только в танцах. У каждого человека есть свой ритм жизни, смена дня и ночи подчинены ритму вселенной. Школа танцев учит чувствовать ритм музыки, акцентировать и украшать его своим движением;

3. Техника исполнения. Изучение базовых движений различных танцев - это необходимый этап занятий, на который тратят время танцоры всех уровней, от начинающих до профессионалов;

4. Изучение различных танцевальных связок. На занятиях разучиваются интересные схемы, которые можно самостоятельно танцевать на вечеринке или дискотеке. Помимо общих схем для всех занимающихся тренеры школы танцев готовят индивидуальные схемы для конкурсных танцоров;

5. Индивидуальное исполнение. На уроках каждая пара или танцор по заданию тренера показывает свое мастерство остальным занимающимся;

6. Видеосъемка и разбор ошибок. Регулярный просмотр видео с уроков позволяет ученикам скорейшим образом скорректировать свои ошибки, а также видеть прогресс в обучении.

5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта планируется аренда помещения площадью 300 м², в котором будет произведен ремонт. 6 месяцев – льготный период (аренда не платится), с августа 2013 г. по январь 2014 г. (включительно).

5.3 Оборудование и инвентарь

Инвестиционные затраты представлены в следующей таблице.

Таблица 6 – Инвестиционные затраты в 2013 г.

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
Здания и сооружения			4 500
Ремонт помещения	300	15	4 500
Оборудование			3 817
Танцевальные залы			0
Паркет	300	8,6	2 580
Зеркала	70	2,5	175
Стойки	10	5	50
Скамейки	5	10	50
Буфет			
Барная стойка	1	350	350
Холодильник	1	60	60
Микроволновая печь	1	25	25
Чайник	1	7	7
Посуда	1	20	20
Офис			
Ноутбук	2	115	230
Принтер+сканер+ксерокс	1	70	70
Стол	2	30,0	60
Кресло	2	25	50
Стулья	6	15	90
Прочие ОС			324
Разработка фирменного стиля	1	150	150
Разработка сайта	1	150	150
Кассовый аппарат	1	24	24
Итого			8 641

Общая сумма инвестиционных затрат составляет 8 641 тыс. тенге.

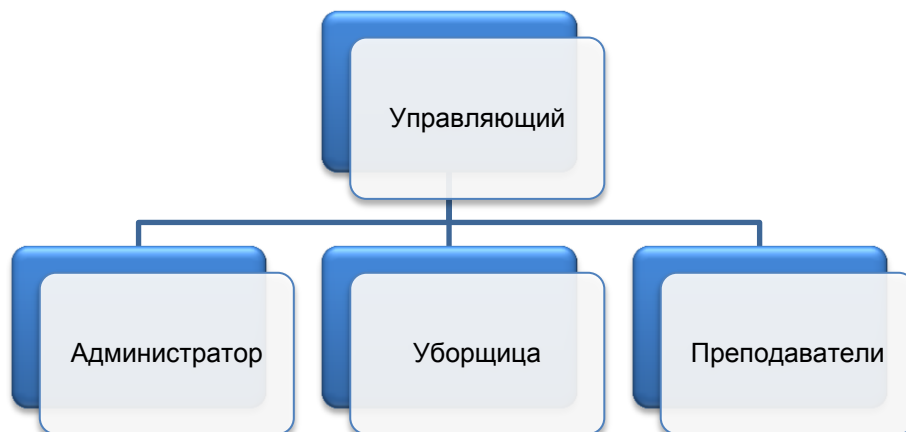
5.4 Коммуникационная инфраструктура

Проектом предусмотрена аренда помещения, в котором уже присутствует необходимая коммуникационная структура (электро-, тепло- и водоснабжение).

6. Организация, управление и персонал

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

Рисунок 2 – Организационная структура



Общее руководство предприятием осуществляет управляющий.



7. Реализация проекта

7.1 План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с июня по ноябрь 2013 г.

Таблица 7 – Календарный план реализации проекта

Мероприятие	2 013						
	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
Разработка бизнес-плана							
Поиск помещения, проведение переговоров							
Разработка концепции заведения и фирменного стиля							
Ремонт помещения							
Приобретение и установка оборудования							
Размещение рекламы							
Набор персонала							
Открытие студии							

Открытие студии планируется в ноябре – декабре 2013 года.

7.2 Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты включают в себя:

- Ремонт помещения;
- Оборудование для танцевальных залов, буфета и офиса;
- Прочие ОС, включающие кассовый аппарат, затраты на разработку фирменного стиля, разработку сайта.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 8 641 тыс. тенге за счет собственных и заемных средств. Затраты на ремонт помещения составляют 4 500 тыс. тенге, затраты на оборудование составляют 3 817 тыс. тенге, на прочие ОС – 324 тыс. тенге.

Оборотный капитал составляет 1 114 тыс. тенге и финансируется за счет собственных средств.

Инвестиционные затраты планируется осуществить в августе – октябре 2013 года.

Все расшифровки представлены в приложении.

8. Эксплуатационные расходы

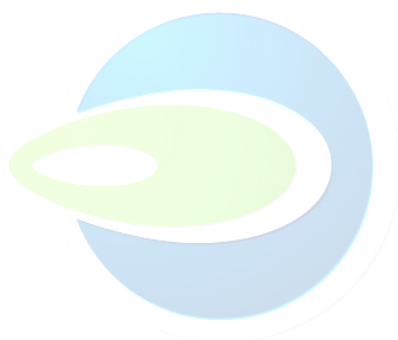
Эксплуатационные расходы состоят из расходов на продукты и товары для буфета, а также из расходов на содержание студии.

Таблица 8 – Переменные расходы в месяц, тыс. тг., без НДС

Статья расходов	Количество	Ед. изм.	Значение	Ед. изм.	Сумма, тыс. тг.
Групповые занятия	9	групп	36	тыс. тг.	324
Индивидуальные занятия	300	тыс. тг.	40%	%	120
Wedding program, постановка корпоративных номеров	360	тыс. тг.	40%		144
Аренда танцевальных залов	-	-	-	-	-
Буфет	90	тыс. тг.	30%	%	27
Итого					615

Доля товара в цене продукции буфета составляет 30%.

Доля стоимости товаров в выручке услуг буфета рассчитывалась исходя из средних данных по отрасли.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Общие и административные расходы

В следующей таблице представлены общие и административные расходы предприятия в месяц.

Таблица 9 – Общие и административные расходы предприятия в месяц

Затраты	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ФОТ	401	421	442	464	487	511	537	564	592
Аренда помещения	0	540	567	595	625	656	689	724	760
Коммунальные расходы	40	42	44	46	49	51	54	56	59
Хоз. нужды	10	11	12	13	13	14	15	15	16
Канц. товары	7	7	8	8	9	9	9	10	10
Реклама	30	32	33	35	36	38	40	42	44
Услуги связи	2	2	2	2	2	3	3	3	3
Интернет	5	5	5	5	5	6	6	6	7
Услуги банка	7	7	8	8	9	9	9	10	10
Прочие	10	11	11	12	12	13	13	14	15
Итого	511	1 077	1 131	1 188	1 247	1 310	1 375	1 444	1 516

Расходы на коммунальные услуги рассчитывались исходя из тарифов АО «Астана Су Арнасы» и АО «Астанаэнергосервис».

Заложено ежегодное повышение уровня постоянных расходов 5%.

Все расходы, связанные с ФОТ, указаны в следующей таблице.

Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	К выдаче	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал					
1	Управляющий	1	120	120	99	126
	Итого	1	120	120	99	126
	Производственный персонал					
1	Администратор	2	100	200	166	211
	Итого	2	100	200	166	211
	Обслуживающий персонал					
1	Уборщица	2	30	60	52	63
	Итого	2	30	60	52	63
	Всего по персоналу	5	250	380	317	401

Сумма расходов на оплату труда составляет 401 тыс. тенге в месяц.

В отношении преподавателей будет применяться сдельная оплата труда.

Заработная плата от групповых занятий рассчитывалась исходя из 3 000 тенге в час.

Заработная плата от индивидуальных занятий будет осуществляться из расчета 40% от выручки.

На первоначальном этапе планируется найм двух преподавателей, в последующие годы их количество увеличится до четырех человек.

10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 11 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Необходимые средства	Сумма, тыс. тг.	Доля
Инвестиции в основной капитал	8 641	89%
Оборотный капитал	1 114	11%
Всего	9 755	100%

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственного капитала, так и за счет заемных средств.

Таблица 12 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс. тг.	Сумма, тыс. тг.	Доля
Собственные средства	2 398	25%
Заемные средства	7 356	75%
Всего	9 755	100%

Стоимость проекта составляет 9 755 тыс. тенге.

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 13 – Условия кредитования

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	7,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Тип погашения	аннуитет

Кредит погашается в полном объеме в 2020 г., согласно принятым вначале допущениям.

Таблица 14 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Период	Всего	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Освоение	7 356	7 356							
Капитализация %	257	0	257						
Начисление %	2 256	116	527	483	405	322	232	136	36
Погашено ОД	7 614	0	232	1 075	1 153	1 236	1 325	1 421	1 172
Погашено %	1 999	0	385	483	405	322	232	136	36
Остаток ОД	0	7 356	7 382	6 307	5 154	3 918	2 593	1 172	0

Как показывает таблица, выплата кредитных средств будет произведена в 2020 году.

11. Эффективность проекта

11.1 Проекция Cash-flow

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств, Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании
- инвестиционная деятельность — вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов) и прочих инвестиций
- финансовая деятельность — вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, необходимых для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

11.2 Расчет прибыли и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

Таблица 15 - Показатели рентабельности, %

Финансовые показатели	Ед. изм.	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Рентабельность продаж	%	70%	69%	84%	84%	83%	84%	84%	83%	84%
Чистая рентабельность	%	7%	-11%	7%	11%	12%	12%	13%	13%	13%

Рентабельность продаж к концу прогнозируемого срока составляет 84%. Чистая рентабельность повышается с 7% до 13%.

11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% составил 8 744 тыс. тг.

Таблица 16 – Финансовые показатели проекта

Показатели эффективности проекта (8 год)	2021 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	27,3%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. тг.	8 744
Индекс окупаемости (PI)	2,0
Окупаемость проекта (простая), лет	3,8
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	4,4

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

Таблица 17 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.

Период	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доход от реализации	2 112	17 280	19 584	21 888	23 040	24 192	25 344	26 496
Балансовая прибыль	173	-1 966	1 358	2 673	2 982	3 297	3 582	3 795
Полная себестоимость	1 939	19 246	18 226	19 215	20 058	20 895	21 762	22 701
Постоянные издержки	1 295	13 855	15 006	15 610	16 242	16 904	17 597	18 325
Переменные издержки	644	5 391	3 220	3 605	3 816	3 991	4 165	4 376
Сумма предельного дохода	1 468	11 889	16 364	18 283	19 224	20 201	21 179	22 120
Доля предельного дохода в выручке	0,695	0,688	0,836	0,835	0,834	0,835	0,836	0,835
Предел безубыточности	1 863	20 137	17 959	18 688	19 466	20 243	21 058	21 950
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	12%	-17%	8%	15%	16%	16%	17%	17%
Безубыточность	88%	117%	92%	85%	84%	84%	83%	83%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 18 688 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 15 % в 2016 году, в дальнейшем данный показатель растет (до 17%).

Таблица 18 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (8 лет)

Вид налога	Сумма, тыс. тг.
Подоходный налог	1 991
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	13 345
Прочие налоги и сборы	229
Итого	15 565

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 15 565 тыс. тг. за 8 лет.

В расчет принималось, что предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса. Согласно Налоговому кодексу РК ставка индивидуального подоходного налога и социального налога установлена в размере 3% от суммы дохода (валовой доход).

12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- оказание качественных услуг в области культуры;
- увеличение валового регионального продукта г. Астаны;
- поступление в бюджет г. Астаны налогов и других социальных отчислений (более 15 млн. тенге за 8 лет).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- создание новых 7 - 9 рабочих мест;
- приобщение детей к танцевальному спорту;
- вклад в оздоровление населения, поддержания в хорошей физической форме;
- удовлетворение спроса населения в качественных и профессиональных услугах в сфере культуры и спорта.

12.2 Воздействие на окружающую среду

Идея проекта не предусматривает изменения окружающей среды.



Приложения

